

Функциональный цикл в обеспечении производства. Этот цикл предназначен для логистической поддержки производственных процессов. Основная задача логистической поддержки производства — формирование с оптимальными издержками регулярного потока материалов и полуфабрикатов, обеспечивающего соблюдение производственного графика. Необходимость анализа функционального цикла обеспечения производства объясняется уникальными потребностями и ограничениями, присущими производственным стратегиям. Материально-техническое обеспечение производства по своим логистическим характеристикам существенно отличается от снабжения в сфере обращения (физического распределения и снабжения). Это связано с тем, что обеспечение производства находится в полном ведении и под контролем отдельной фирмы, тогда как в сфере обращения физическое распределение ее снабжения может находиться под контролем разных фирм и подвержено неопределенности поведения внешних поставщиков, транспортных организаций и потребителей.

Омельяненко Т. В.,

канд. экон. наук, доцент

докторант кафедры менеджменту

Київський національний економічний університет

ім. Вадима Гетьмана

КЛАСТЕРІЗАЦІЯ ЯК СИТУАЦІЙНИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ НА ВИРОБНИЧУ СТРАТЕГІЮ ПІДПРИЄМСТВА

У забезпеченні та підтримці усталеного функціонування сучасного підприємства суттєву роль відіграє його виробнича стратегія — функціональна стратегія, що охоплює комплекс взаємопов'язаних рішень відносно того, як з технологічної, організаційної, ресурсної та економічної точок зору мають бути організовані нові або впорядковані існуючі виробництва з метою досягнення підприємством стратегічних конкурентних переваг. Крім того, велике значення має узгодженість виробничої стратегії підприємства з іншими функціональними стратегіями та її адекватність умовам функціонування конкретного підприємства.

На вибір типу виробничої стратегії та на успішність процесу її реалізації впливає ціла низка чинників ендогенного та екзогенного характеру. Так, найважливішим внутрішнім чинником впливу на виробничу стратегію підприємства технологічного типу є його

го виробничий профіль — сукупність основних параметрів виробничої системи підприємства, що характеризують її основне призначення і відображають характер певним чином організованих ключових ресурсів, в першу чергу — техніко-технологічних. Найважливішим чинником впливу на виробничу стратегію *підприємства маркетингового типу*, для якого притаманні орієнтація як на задоволення поточних запитів ринку, так і намагання впроваджувати технології виробництва продукції, що буде задовольняти майбутні вимоги ринку, є його маркетингова стратегія.

Неабиякого значення для успішної реалізації виробничої стратегії, особливо в разі переходу до високих або хоча б прогресивних технологій, мають такі чинники як можливості доступу до необхідних факторів виробництва та достатність у підприємства коштів для фінансування його техніко-технологічного розвитку.

Ці, та достатньо багато інших чинників впливу на виробничу стратегію підприємства, є загальновідомими. Однак реалії сьогодення привертають увагу до такого специфічного, відносно нового ситуаційного чинника, що проявив себе в останні десятиліття під впливом глобалізаційних, та тісно пов'язаних із ними локалізаційних процесів, як **класстерізація**.

Узагальнено **класстер** — це об'єднання фірм у певній сфері підприємництва, пов'язаних між собою технологічно і, як правило, за ознакою географічної близькості. Класстер може включати в себе малу або ж велику кількість різних за розмірами фірм у різних співвідношеннях. При цьому поєднання фірм у кластери дозволяє кожному з учасників отримувати переваги від ефекту синергії, котрий виникає у процесі об'єднання їх зусиль. До того ж за рахунок спільної діяльності і, перш за все, завдяки підвищенню рівня інноваційності, підприємства досягають значно вищої результативності та конкурентоспроможності. Кластери сприяють зростанню продуктивності компаній також і завдяки спрощенню взаємодії у процесі спільного використання факторів виробництва, і через підвищення взаємодоповнюваності у виконанні різних видів діяльності їх учасниками.

При входженні підприємства до вже існуючого кластеру або ж при формуванні нового кластеру на базі наявних у регіоні підприємств постає проблема взаємного узгодження та координації їх виробничих стратегій. Ключовим критерієм прийняття рішень по цьому аспекту стають вже не індивідуальні цілі кожного з підприємств-учасників кластеру, а мета забезпечення **загально-класстерної конкурентоспроможності**. За для цього *підприємства-постачальники* змушені йти на вдосконалення виробничих

процесів та зміни методів виробництва вихідних матеріалів та компонентів — в разі якщо кінцевий рівень їх якості є незадовільним з точки зору кластерної ефективності. *Підприємства-виробники кінцевої продукції*, зорієнтовані на забезпечення принаймні регіональної конкурентоспроможності своїх товарів, з одного боку — змушені, а з іншого — мають гарні можливості, використовуючи ефект кластерної синергії, переглядати виробничі стратегії, роблячи при цьому акцент на інноваційності впроваджуваних технологій та використанні високопрофесійних кваліфікованих кадрів.

Кластерізація також дає поштовх до створення *нових підприємств*, відкриваючи принципово нові підприємницькі можливості або ж роблячи прозорими незаповнені прогалини в полі економічного життя регіонального промислового кластеру. І це означає, що виробнича стратегія новостворюваного підприємства вже від початку повинна враховувати специфіку кластера, координуючи виробничу діяльність нового підприємства зі збутовими, постачальницькими, виробничими, організаційними активностями інших його учасників.

Орлов П. А.,
д-р екон. наук, професор, ХНЕУ

Рубан В. В.
аспірант, ХНЕУ

БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНИЙ ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Багато вітчизняних та закордонних авторів показник NPV вважають пригодним в якості основного критерію вибору інвестиційних проектів[2; 4; 5].

При цьому навіть мають місце різні трактування цього показника. Так, Д. Норткотт пише: «Чиста поточна вартість проекту — це різниця між поточною вартістю прибутку й витратами на інвестиції». [5, с. 43]. Тут не уточнюється який прибуток мається на увазі економічний або бухгалтерський (явний). Крім того, існує кілька різних показників прибутку.

Автори вважають, що NPV — це поточний чистий економічний прибуток (збиток) від реалізації інвестиційного проекту. Тому, що норма дисконтування враховує альтернативні витрати (витрати втрачених можливостей). Інвестиційний проект може